



Appréciation des clauses d'exclusivité par les autorités de la concurrence : Le cas des marchés de haute technologie

Patrice Bougette, Frédéric Marty, Julien Pillot, Patrice Reis

► To cite this version:

Patrice Bougette, Frédéric Marty, Julien Pillot, Patrice Reis. Appréciation des clauses d'exclusivité par les autorités de la concurrence : Le cas des marchés de haute technologie. *Concurrences - revue des droits de la concurrence*, 2010, 3-2010, pp.65-74. halshs-00511447

HAL Id: halshs-00511447

<https://shs.hal.science/halshs-00511447>

Submitted on 10 Apr 2012

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Concurrences

Revue des droits de la concurrence

Appréciation des clauses d'exclusivité par les autorités de la concurrence : Le cas des marchés de haute technologie

Doctrines | Concurrences N° 3-2010 – pp. 65-74

Patrice BOUGETTE

patrice.bougette@gredeg.cnrs.fr

| *Maître de conférences en sciences économiques*
GREDEG – Université de Nice Sophia-Antipolis CNRS

Frédéric MARTY

frederic.marty@gredeg.cnrs.fr

| *Chargé de recherche*
GREDEG – Université de Nice Sophia-Antipolis CNRS

Julien PILLOT

julien.pillot@gredeg.cnrs.fr

| *Allocataire-moniteur en sciences économiques*
GREDEG – Université de Nice Sophia-Antipolis CNRS

Patrice REIS

patrice.reis@gredeg.cnrs.fr

| *Maître de conférences en droit privé*
GREDEG – Université de Nice Sophia-Antipolis CNRS

Patrice BOUGETTE
patrice.bougette@gredeg.cnrs.fr

Maître de conférences en sciences économiques
GREDEG – Université de Nice
Sophia-Antipolis CNRS

Frédéric MARTY
frederic.marty@gredeg.cnrs.fr

Chargé de recherche
GREDEG – Université de Nice
Sophia-Antipolis CNRS

Julien PILLOT
julien.pillot@gredeg.cnrs.fr

Allocataire-moniteur en sciences économiques
GREDEG – Université de Nice
Sophia-Antipolis CNRS

Patrice REIS
patrice.reis@gredeg.cnrs.fr

Maître de conférences en droit privé
GREDEG – Université de Nice
Sophia-Antipolis CNRS

Abstract

The iPhone case illustrates the issue of exclusive dealing in high tech sectors. Previous law cases on broadcasting right restrictions highlighted the risk of anticompetitive foreclosure through such contractual clauses. This paper aims at confronting the French competition authorities' decisions with controversial debates in the field of economic theory. If on one hand such exclusive agreements foster incentives to invest and innovate, on the other hand they can be considered as exclusionary practices.

L'affaire de l'exclusivité d'Orange sur les terminaux iPhone met en relief la problématique des clauses d'exclusivité dans le domaine des industries de haute technologie. Les contentieux déjà noués sur les droits audiovisuels avaient illustré les risques induits par ces dispositifs contractuels en termes de verrouillage du marché. Il s'agit dans le cadre de cet article de confronter la pratique décisionnelle des autorités nationales de la concurrence avec les controverses de la théorie économique. Les clauses d'exclusivité sont certes bénéfiques en termes d'incitations à l'investissement et à l'innovation mais peuvent s'avérer des vecteurs de stratégie d'éviction anticoncurrentielle.

NDLR : Sur ce sujet, voir aussi l'article de Gauthier Duflos et Etienne Pfister dans ce même numéro, rubrique Droit & Economie : « Accords de fourniture exclusive et concurrence : Principes d'analyse et application au cas iPhone »

Appréciation des clauses d'exclusivité par les autorités de la concurrence : Le cas des marchés de haute technologie

1. Statuant sur un pourvoi relatif aux mesures conservatoires dans l'affaire de l'exclusivité de l'iPhone, la Cour de cassation a estimé, dans un arrêt du 16 février 2010, que "*la suspension de l'exclusivité d'Orange sur l'iPhone n'avait pas été suffisamment motivée*"¹. Cette affaire témoigne des difficultés à tracer la frontière, tant aux points de vue économiques que juridiques, entre ce qui favorise ou freine la concurrence en matière d'accords d'exclusivité dans les marchés de haute technologie mais aussi du caractère stratégique même de ces clauses sur ces marchés². Obtenir une exclusivité accroît les incitations à investir et à innover, en particulier sur des marchés émergents. Ces derniers peuvent être définis comme étant des marchés en phase de démarrage présentant un fort degré d'incertitude quant à leur dynamique concurrentielle future³. Ce manque de prévisibilité incite à la prudence en matière d'éventuelles interventions des autorités de la concurrence, avec un risque de caractériser de façon infondée, certaines pratiques de marché comme anticoncurrentielles⁴. Elle témoigne également de la difficulté de tracer une ligne de partage entre mise en œuvre des règles de concurrence et régulation sectorielle. En effet, se pose la question de l'articulation entre interventions *ex post* sur la base de violations des règles de concurrence et encadrement *ex ante* de ces marchés, notamment par les autorités de régulation sectorielle. De plus, il n'est pas acquis que des positions dominantes actuelles soient pérennes dans le temps dans des marchés caractérisés par une forte turbulence. Il en va particulièrement ainsi du fait de l'évolution technologique et de la convergence potentielle ou effective de nombreux marchés, notamment dans le secteur des technologies de l'information et de la communication. Les marchés de télécommunications, de droits télévisuels, du livre numérique et des communications électroniques associant la distribution de contenus et de services de type *Triple play* (Internet, télévision et téléphonie fixe) voire de *Quadruple play* (associant en plus des précédents la téléphonie mobile)⁵ s'inscrivent dans telle dynamique de convergence.

2. La convergence numérique crée un couplage entre l'amont et l'aval, induisant des pratiques de ventes liées. Cette convergence peut impliquer de la part de l'opérateur dominant une stratégie d'extension du pouvoir de marché par effet de levier⁶. Par exemple, le bénéficiaire d'une exclusivité en matière de distribution de terminaux téléphoniques de type *smartphone* peut être en position de préempter le marché des contenus tout en consolidant sa position de marché en amont. Il s'agit dès lors de prévenir le risque qu'un opérateur puissant soit en mesure d'acquiescer et de conserver, sur une autre base que celle des mérites, une position dominante pérenne sur un

- 1 Cass. Com., 16^{fév}rier 2010, FS-D , n° 09-11.968, *D. 18-2-2010*, obs. E. Chevré ; Cons. Conc., déc. n° 08-MC-01, 17 décembre 2008, relative à des pratiques mises en œuvre dans la distribution des *iPhones* ; confirmée par la Cour d'appel de Paris, 4 février 2009.
- 2 C. Roquilly, "Le cas de l' *iPhone* en tant qu'illustration du rôle des ressources juridiques et de la capacité juridique dans le management de l'innovation", *M@n@gement*, 12(2), 2009, 142-175.
- 3 P. Crocioni, "Leveraging of Market Power in Emerging Markets: A Review of Cases, Literature, and a Suggested Framework", *Journal of Competition Law & Economics*, 4(2), 2007, 449-534.
- 4 R. Coase, "Industrial Organization: A Proposal for Research", in Fuchs V., ed., *Policy Issues and Research Opportunities in Industrial Organization*, 1972, p.59-67.
- 5 Sur la convergence et les risques induits par cette dernière dans le cadre de la *quadruple play* voir Aut. Conc. avis n°10-A-13 du 14 juin 2010 relatif à l'utilisation croisée des bases de clientèle. Avec le développement de telles offres, la convergence peut s'avérer non seulement tarifaire mais aussi technique , avec le développement de pr estations de type *femtocell* permettant d'utiliser la connexion haut débit de son domicile pour passer des communications avec des téléphones portables (§174). Le risque de verrouillage induit par le mouvement de convergence pourrait alors concerner l'ensemble d'un foyer (§181).
- 6 L'avis n°10-A-13 *op. cit.* insiste sur les risques induits par des stratégies de levier reposant sur des offres de couplage des produits et sur l'utilisation croisée des différentes bases de clientèles détenues par les opérateurs (§10).

marché complémentaire émergent. En effet, s'il devait en résulter une généralisation des stratégies d'intégration verticale revenant à structurer le marché selon un modèle de silos⁷, il serait à craindre que les positions dominantes s'avèrent difficilement contestables tant en amont qu'en aval. Un consommateur passant d'un opérateur à un autre subirait des coûts de changement d'autant plus élevés que ces derniers porteraient également sur les contenus. A ce risque de forclusion s'ajoutent des difficultés de qualification des comportements par les autorités de la concurrence. En raison des spécificités de ces marchés, la qualification et la sanction des pratiques des opérateurs risquent de conduire à des décisions infondées aux conséquences préjudiciables⁸.

3. Ainsi, les fortes mutations technologiques sur ces industries impliquent des problèmes récurrents de définition du marché pertinent⁹ et de traitement des pratiques anticoncurrentielles¹⁰. Est alors posée la question de la sécurité juridique, tant pour les parties impliquées que pour les autorités de la concurrence françaises (Autorité de la Concurrence ou AdC, Cour d'appel de Paris et Chambre commerciale de la Cour de cassation). Le traitement des clauses d'exclusivité sur de tels marchés témoigne de la difficulté d'apprécier leur impact en termes de bien-être. Ce dernier doit prendre en compte la nature même du marché. Nous verrons que leur caractère émergent peut expliquer en soi le recours à de telles clauses qui ne seront pas nécessairement anticoncurrentielles. Appliquer dès lors une analyse classique en ignorant la nature du marché pourrait aboutir à une sévérité injustifiée. En France, l'exemple récent de l'affaire *iPhone* atteste de la nécessité d'appréhender avec prudence les clauses d'exclusivité dans de telles configurations de marché¹¹. La décision du Conseil de la concurrence, confirmée par la Cour d'appel de Paris, avait en l'espèce conduit à suspendre la double exclusivité d'Orange avant d'être au final censurée par la Cour de cassation, alors même qu'Apple et Orange avaient déjà recouru à une procédure d'engagements¹².

4. Il convient alors de procéder dans un premier temps à une analyse économique et juridique des clauses d'exclusivité sur ce type de marchés (I.) avant d'étudier leur traitement par les autorités françaises de la concurrence (II.).

6. L'exclusivité permet en principe d'assurer la récompense de la prise de risque et d'inciter à l'innovation, élément crucial sur des marchés émergents. L'analyse économique conduit donc à s'interroger sur les spécificités inhérentes à ces marchés (1.1.) avant de pouvoir déterminer les effets pro et anticoncurrentiels des clauses d'exclusivité en la matière (1.2). L'effet net des clauses d'exclusivité reste controversé et dépend des caractéristiques spécifiques des contrats et de l'environnement concurrentiel.

7. Les marchés émergents présentent plusieurs spécificités du point de vue de l'analyse économique. Une première caractéristique réside dans l'importance des externalités de réseau. En effet, les marchés émergents sont souvent basés sur des réseaux interconnectés¹³. Un nombre toujours plus élevé d'utilisateurs accroît pour tous l'utilité des services proposés (externalité directe ou effets club). Des externalités de réseau dites *indirectes* sont également fortes dans ces marchés. Dans ce cas-là, la valeur du réseau augmente non pas avec le nombre d'utilisateurs mais avec le nombre de fournisseurs de services complémentaires, d'applications (TV, *Smartphone*, réseaux sociaux, PC, etc.). L'accroissement de ces derniers augmente l'attractivité de tels réseaux, notamment lorsque ce marché présente les caractéristiques d'un marché bi-face¹⁴. Si ces externalités sont positives, elles peuvent néanmoins conduire à un risque de verrouillage des consommateurs. Rendus captifs, du fait des effets de réseaux dont ils bénéficient, ces derniers pourraient renoncer à changer d'opérateurs, même si une offre plus attractive leur était proposée, en raison de coûts élevés de changement (*switching costs*). Même si les autorités de la concurrence doivent être vigilantes sur cet effet, la littérature économique récente montre qu'il ne joue que dans des circonstances restrictives¹⁵.

8 Voir F. Easterbrook, "The Limits of Antitrust", *Texas Law Review*, 63(1), 1984, 1-40. Voir également G. Manne et J. Wright, "Innovation and the Limits of Antitrust", *Journal of Competition Law and Economics*, 6(1), 153-202.

9 L. Vogel et J. Vogel, "Comment intégrer les notions de demande et d'élasticités pour définir le marché pertinent ?", *Concurrences*, n° 4-2009.

10 V. Sélinskiy, “Stratégies de conquête du marché dans les secteurs à haute technologie et mesures correctives appropriées”, *RLC* 2005/2, n° 115.

11 Le contentieux noué en France ne fait bien entendu pas figure de cas isolé, Apple ayant de très rares exceptions près (Italie) initialement promu un modèle de distribution exclusive pour ses terminaux. Cette stratégie a donné cependant lieu à un certain nombre de poursuites concurrentielles du fait des risques de forclusion.

Voir par exemple, un cas allemand. P.Lintsmeier et M. Lichtnegger “A German Court Rules on the Exclusive iPhone Distribution Agreement (Apple/T-Mobile)”, *e-Competition*, n° 21442, décembre 2007.

12 Déc. Aut. Conc. 10-D-01 du 11 janvier 2010 relative à des pratiques mises en œuvre dans la distribution des *iPhones*.

13 Voir par exemple C. Shapiro et H.R. Varian, *Economie de l'information*, De Boeck, 1999, p. 164-165.

14 P. Crocioni, *op. cit.*, p. 500.

15 “Despite being rarely observed, technology lock-in remains influential in competition policy”, D.S. Spulber, “Unlocking Technology: Innovation and Antitrust”, *Journal of Competition Law and Economics*, 4(4), May 2008, p.915–966.

10. Enfin, les innovations font directement écho aux préférences des consommateurs. En effet, l'innovation technologique peut à la fois résulter d'un processus de découverte continu (*technology-push*) ou de la volonté de répondre favorablement à de nouveaux besoins de consommation (*demand-pull*), comme l'illustrent van den Ende et Dolfsma pour l'industrie informatique¹⁸. Pour illustrer, la sortie de l'*iPhone* revêtait une dimension

13. Critiquant ces thèses de l'École de Chicago, la *Nouvelle économie industrielle* s'est fondée sur les apports de la théorie des jeux²². Elle a pu mettre l'accent sur les dommages à la concurrence liés aux clauses d'exclusivité, sur leurs effets restrictifs sur l'entrée et sur leur possible dimension stratégique. Tout d'abord, les gains d'efficacité liés à ces clauses peuvent être remis en cause dès lors que l'entrée sur le marché induit des coûts fixes élevés et qu'un entrant potentiel devrait rapidement se constituer une indispensable et large base de clientèle²³. Ces conditions sont caractéristiques

23 Cons. Conc., *Rapport Annuel 2007*, spéc. p. 90-120.

des marchés émergents puisque les externalités de réseau y jouent un rôle déterminant. De même, une telle clause est susceptible, sous certaines conditions, d'empêcher l'entrée sur le marché de concurrents plus efficaces que les parties contractantes²⁴. De tels accords peuvent accroître le pouvoir de marché des parties sur des marchés connexes²⁵ notamment sur des produits liés à ceux concernés par l'exclusivité. Cette stratégie de levier permet de profiter d'une position de force sur un marché pour en verrouiller un second.

14. Les clauses d'exclusivité sont d'autant plus attractives que le marché est étroit et que les coûts de recherche de partenaires commerciaux sont élevés²⁶. Ainsi, si de telles clauses étaient légitimes lors du lancement de l'*iPhone*, leur durée ne se justifiait plus sur le plan de l'analyse économique, en raison de l'existence de *Smartphones* alternatifs²⁷. L'exclusivité peut aussi participer à une stratégie d'éviction des concurrents existants, profitant ainsi d'un manque de coordination des acheteurs²⁸. Si ces derniers anticipent l'acceptation de ces clauses par leurs concurrents, pour quelle raison n'adopteraient-ils pas cette même stratégie. De même, en présence d'économies d'échelle, une entreprise peut se servir de l'exclusivité pour évincer un concurrent en jouant sur les externalités entre clients²⁹.

15. Enfin, l'intensité de la concurrence en aval est l'une des caractéristiques qui influe sur le résultat des pratiques exclusives³⁰. Une concurrence suffisamment forte entre distributeurs réduit *de facto* la capacité d'un opérateur à recourir à des contrats d'exclusivité. Le marché de la téléphonie mobile n'ayant pas été exempt de pratiques anticoncurrentielles³¹, l'intensité de la concurrence peut être insuffisante pour réduire les incitations à faire appel à de tels contrats. L'entrée d'un quatrième acteur sur ce marché pourrait *a priori* modifier les stratégies commerciales des opérateurs en place³².

16. A la méfiance actuelle de l'analyse économique envers les effets possibles de certaines exclusivités répond une méfiance similaire du droit de la concurrence.

24 J.M. Abitoa et J. Wright, "Exclusive Dealing with Imperfect Downstream Competition", *International Journal of Industrial Organization*, 2008, 26:1, p. 227-46.

25 B.D. Bernheim et M.D. Whinston, "Exclusive Dealing", *Journal of Political Economy*, 1998, 106:1, p. 64-103.

26 N. Matouschek et P. Ramezzana, "The Role of Exclusive Contracts in Facilitating Market Transactions", *Journal of Industrial Economics*, 2007, 55:2, p. 347-71.

27 Relevons que l'AR CEP dans son avis n° 2008-1175 du 4 novembre 2008 rendu dans le cadre de la décision du Conseil de la Concurrence relative aux mesures conservatoires avait considéré que les caractéristiques de l'*iPhone* semblaient devoir être – à mo yen terme – répliquées par des équipementiers concurrents.

28 E.B. Rasmusen, J. M. Ramseyer et J. S. Wiley, "Naked Exclusion", *American Economic Review*, 1991, 81:5, p. 1137-45 et ses critiques I.R. Segal et M.D. Whinston, "Naked Exclusion: Comment", *American Economic Review*, 2000, 90:1, p. 296-309.

²⁹ D. Spector , “Are Exclusive Contracts Anticompetitive”, *document de travail, Paris-Jourdan*, avril 2004.

30 C. Fumagalli et M. Motta, “Exclusive Dealing and Entry, when Buyers Compete”, *American Economic Review*, 2006, 96:3, p. 785-95.

31 Cons. Conc., déc. n° 05-D-65, 30 novembre 2005, relative à des pratiques constatées dans le secteur de la téléphonie mobile ; F. Venayre, “Échanges d’informations : évaluation des effets anticoncurrentiels”, *RLC* 2006/6, n° 417.

³² H. Kitamura, "Exclusionary Vertical Contracts with Multiple Entrants", *International Journal of Industrial Organization*, à paraître en 2010.

20. Le règlement du 20 avril 2010, en étendant le seuil de part de marché aux acheteurs, conduit à mieux prendre en compte les risques avérés de verrouillage ou de forclusion. Ces risques ont été mis en exergue par l'AdIC dans le secteur des hautes technologies, notamment en ce qui concerne le livre numérique et le téléchargement de musique digitale⁴¹. En effet, sur les marchés émergents, les clauses d'exclusivité permettent le couplage, c'est-à-dire une convergence entre plusieurs prestations ou biens, relevant *a priori* de marchés distincts. Par exemple, dans le cas de l'*iPhone*, il ne s'agissait pas simplement de considérer le marché du seul terminal mais bien les interconnexions entre ce segment, celui des applications et celui des services de téléphonie mobile. Ces liens étaient rendus possibles par une convergence numérique propre à renforcer l'étendue des effets induits par les clauses d'exclusivité accordées à un opérateur. De même, la convergence numérique à l'œuvre dans le secteur de la télévision payante, du fait de la généralisation de l'accès à l'Internet à haut débit et du développement concomitant

21. Ainsi, sur les marchés émergents, le verrouillage pourrait rapidement devenir définitif, rendant difficile l'analyse des circonstances concrètes de mise en œuvre des accords d'exclusivité. La question primordiale de la durée "*juste et utile*" de l'exclusivité connaît ici deux écueils majeurs. Une intervention trop rapide de l'AdIC, en portant atteinte à la durée de la clause, risquerait de nuire à l'investissement et aux innovations alors qu'une intervention tardive ne permettrait plus d'éviter la forclusion du marché.

22. L'analyse de la jurisprudence des autorités nationales démontre l'existence de deux difficultés significatives. La première concerne l'évaluation du dommage à l'économie (1.), la seconde l'adéquation des mesures prises dans les secteurs émergents (2.).

23. Une telle évaluation suppose au préalable la définition du marché pertinent avant de pouvoir déterminer les effets actuels ou potentiels des pratiques mises en œuvre. En droit interne, les sanctions prononcées doivent tenir compte du dommage causé à l'économie. Celui-ci doit être caractérisé par un faisceau d'indices, notamment *“l'étendue du marché affecté par les pratiques anticoncurrentielles, la durée et les effets conjoncturels ou structurels de ces pratiques”*⁴⁴.

42 Voir le rapport de M-D Hagelsteen et A. Lallet, *Les exclusivités de distribution et de transport dans le secteur de la télévision payante*, La Documentation française, 11 janvier 2010, 54 pages.

⁴⁴ CA Paris, 30 mars 2004, *BOCCRF*, 15 juin 2004, p. 466.

⁴¹ Aut. Conc., avis n° 09-A-42 du 07 juillet 2009, *op. cit.* ; Aut. Conc., avis n° 09-A-56, 18 décembre 2009, r. relatif à une demande d'avis du ministre e de la cultur e et de la communication portant sur le livre numérique ; Cons. Conc. déc. n° 04-D-54, 9 novembre 2004, relative à des pra tiques mises en œuvre par la société Apple Computer, Inc. dans les secteurs du télécharge ment de musique sur Inter net et des baladeur s numériques ; Cons. Conc., *Rapport Annuel* 2007, spéc. p. 90-120.

matures⁴⁵. En revanche, sur des marchés émergents la convergence numérique se traduit par celle des marchés se fondant notamment sur l'exclusivité. Ainsi, l'exclusivité imposée quant à l'accès à la chaîne Orange foot par le biais d'un abonnement obligatoire à son offre *Triple play* a permis à Orange d'entrer sur le marché de la diffusion de contenu audiovisuel payant en s'appuyant sur sa présence sur les marchés de l'accès Internet à haut débit et de la téléphonie⁴⁶.

25. Cet effet de levier, rendu possible par des technologies devenues complémentaires, brouille significativement les frontières du marché⁴⁷, le plus souvent au détriment du consommateur⁴⁸. Or, la définition du marché pertinent repose sur l'existence d'offres de biens et/ou de services substituables. La prise en compte d'un marché très segmenté diminue alors automatiquement le nombre de substituts potentiels. Par exemple, l'affaire de l'*iPod* avait conduit à s'interroger sur le fait de retenir le marché des lecteurs portables numériques, ou au contraire des segments plus fins définis par la présence ou non d'un disque dur intégré à ces lecteurs⁴⁹. Cette tâche était d'autant plus délicate que le marché était naissant au moment de la décision.

26. Les anticipations des autorités quant aux évolutions de ces marchés vont avoir un impact déterminant sur la qualification et la sanction de pratiques anticoncurrentielles, en particulier en cas d'abus de position dominante. Ainsi, l'AdLC affirme que *“les liens entre les différents marchés des communications électroniques [...] sont de plus en plus étroits, notamment en raison de l'émergence d'offres globales permettant de répondre à l'ensemble des besoins du consommateur en services de communications électroniques. La commercialisation d'offres dites « de convergence », associant des services mobiles et des services d'accès à Internet, ne constitue pas, en elle-même, un usage abusif d'une position dominante. De telles offres, particulièrement lorsqu'elles reposent sur une innovation technologique, peuvent en effet contribuer à créer des gains d'efficacité susceptibles de bénéficier aux consommateurs finaux”*⁵⁰.

27. Toutefois, les exclusivités sur un marché émergent ne sauraient être admises systématiquement en raison du risque de préemption pouvant avoir, par la suite, un caractère

45 Cons. Conc., déc. n° 04-MC-02, 9 décembre 2004, r elative à une demande de mesur es conservatoires présentée par la société Bouygues Télécom Caraïbe à l'encontre de pratiques mises en œuvr e par les sociétés Orange Caraïbe et F rance Télécom ; Cons. Conc., déc. n° 09-D-36, 9 décembre 2009, relative à des pratiques mises en œuvr e par Orange Caraïbe et F rance Télécom sur dif férents mar chés de services de comm unications életr oniques dans les dé partements de la Martinique , de la Guadeloupe et de la Guy ane ; V. Sélinsky, "Stratégies de conquête du mar ché dans les secteurs à haute techno logie et mesur es correctives appropriées", *op. cit.*, p. 21.

⁴⁶ Aut. Conc., avis n° 09-A-42, 7 juillet 2009, *op. cit.* Cet avis fait suite à l'appréciation de l'exclusivité au regard du droit de la consommation, T. com. Paris, 23 févr. 2009, *RLDI* 2009/47, n° 1543, comm. F Fontaine et A. Véron ; CA Paris, 14 mai 2009, *D. 2009 AJ* 1475, obs. Petit.

47 F. Lequeux, "La politique européenne de la concurrence face aux marchés émergents", RMC, 2001, n° 450, p. 455 ; L. Cohen-Tanugi, "Quelle régulation en Europe pour l'ère de la convergence ?", Réseaux, 2000, volume 18 n° 100, p. 289-298.

48 J. Pillot, "La valeur marchande du produit « Ligue 1 » risque-t-elle de se déprécier ?", *RLDI* 2009/04, n° 48.

⁴⁹ Cons. Conc., déc. n° 04-D-54, 9 novembre 2004, *op. cit.*

50 Aut. Conc., déc. n° 09-D-15, 2 avril 2009, relative à une demande de mesures conservatoires présentée par la société SFR concernant diverses pratiques mises en œuvre par le groupe France Télécom sur les marchés de la téléphonie mobile et de l'Internet haut débit (of file "Unik"), § 44.

⁵⁷ Voir F.S. McChesney, "Easterbrook on Errors", *Journal of Competition Law and Economics*, 6(1), 11–31.

autorité sectorielle en matière d'exclusivité pour les activités dont elle a la charge permet de constater l'importance de la complémentarité entre l'application du droit de la concurrence et les règles de régulation⁵⁹. L'appréciation *in concreto* conduit à faire varier la durée de l'exclusivité en fonction du marché en cause⁶⁰. Il s'agit donc d'évaluer les effets des pratiques sur le marché ce qui est d'autant plus difficile que la théorie économique ne saurait fournir de conclusions valables en toutes circonstances. Par exemple, les autorités ont pu, dans l'affaire *iPhone*, constater l'existence d'une double exclusivité renforçant l'étanchéité du réseau en empêchant les ventes croisées⁶¹. Le profit retiré par le consommateur s'avérant limité au regard du dommage à l'économie, le bilan concurrentiel semblait *a priori* négatif. Cependant, la définition du marché pertinent a été remise en cause par la Cour de cassation. Celle-ci considère que *"l'engouement pour l'iPhone n'empêchait pas qu'il y ait des substituts tout à fait attractifs offerts par les concurrents"*⁶². En outre, pour la Cour, il n'a pas été prouvé que l'exclusivité ait eu un impact direct sur le nombre de souscripteurs pris aux concurrents.

31. Un problème similaire s'est posé pour l'accès à la chaîne Orange Foot⁶³ réservée à ses seuls abonnés *Triple play* pour la diffusion en exclusivité du direct de "l'affiche du samedi soir" du championnat de France de Ligue 1. La diffusion de ce programme, rendue légitime par un appel d'offres lancé par la LFP, ne semble pas illicite *per se*. Elle pose néanmoins des problèmes de concurrence dès lors qu'Orange mettrait en œuvre une stratégie de levier tirant partie de la convergence numérique. L'avis de l'AdIC du 7 juillet 2009 préconise pour prévenir ce risque une exclusivité relative aux contenus télévisuels par les fournisseurs d'accès limitée à un ou deux ans et qui ne concernerait que les innovations de nature technique ou commerciale afin de tester le marché⁶⁴.

32. Enfin, les exclusivités peuvent restreindre la liberté de choix des consommateurs, notamment en présence de ventes liées. Ce couplage pourrait induire des coûts de sortie prohibitifs pour le consommateur comme l'illustre le prix d'achat d'un *iPhone* nu, le coût du *désimlockage* ou encore les risques de perte de contenu ou de services, voire de privilèges liés à l'ancienneté. Ainsi, les consommateurs subissent des *switching costs* qui peuvent les rendre captifs d'une technologie ou d'une marque quand bien même il existerait des produits concurrents au moins partiellement substituables du fait de problèmes d'interopérabilité, à l'instar du secteur du jeu vidéo⁶⁵. Ces risques de verrouillage à la sortie confortent les stratégies de levier et encouragent

les concurrents à créer des exclusivités parallèles, cloisonnant verticalement le marché au profit des opérateurs les plus importants⁶⁶.

33. Il n'est donc guère étonnant de constater que les autorités de la concurrence rencontrent des difficultés quant à la définition des mesures les plus adaptées pour prévenir ou remédier à d'éventuels dommages pouvant résulter du recours à de telles clauses sur des marchés de haute technologie.

2. Quelles mesures mettre en œuvre ?

34. Face aux risques concurrentiels induits par les clauses d'exclusivité, les autorités disposent de différents moyens afin de *"restaurer et dynamiser le jeu concurrentiel"*⁶⁷. Dans le cadre de ses attributions contentieuses, l'AdIC peut recourir aux mesures conservatoires et aux engagements pour permettre de *"restaurer sans délai le jeu normal de la concurrence"*⁶⁸. Dans le cadre de ses compétences consultatives, l'AdIC peut chercher à *"créer les conditions de l'émergence de nouveaux acteurs"*, notamment, comme nous l'avons vu pour l'avis du 7 juillet 2009, au travers de préconisations en matière de durée d'exclusivités.

35. Sur le volet contentieux, les mesures conservatoires s'avèrent difficiles à mettre en œuvre sur les marchés émergents. Si le recours aux mesures conservatoires peut constituer un moyen de prévenir une atteinte grave et immédiate à l'économie et/ou aux intérêts de l'entreprise plaignante⁶⁹, ce dernier présente néanmoins des limites. Les autorités doivent se livrer à une analyse au cas par cas des effets des clauses d'exclusivité⁷⁰ surtout lorsqu'elles émanent d'un opérateur dominant⁷¹. Établir une balance entre les risques de dommage à la concurrence et les effets potentiellement favorables en termes de bien-être est une tâche ardue dans le cadre des délais d'une procédure de mesures conservatoires⁷². Les conséquences des mesures conservatoires dans les secteurs émergents s'avèrent bien souvent définitives et non provisoires en raison de la rapide obsolescence des produits

⁵⁹ Voir en ce sens J. Almunia, "Competition v. Regulation: Where do the Rules of Sector Specific and Competition Regulators Begin and End?", discours 10/121 du 23 mars 2010.

⁶⁰ Cons. Conc., déc. n° 08-D-10, 7 mai 2008, relative à des pratiques mises en œuvre par les sociétés France Télécom et France Télévisions dans le secteur de la télévision de rattrapage.

⁶¹ Cass. Com. 16 février 2010, *op. cit.*

⁶² Cass. Com. 16 février 2010, *op. cit.*

⁶³ J. Pillot, "La valeur marchande du produit « Ligue 1 » risque-t-elle de se déprécier ?", *op. cit.*

⁶⁴ Aut. Conc., avis n° 09-A-42, *op. cit.*

⁶⁵ J. Pillot, "Dématérialisation des contenus et mesures techniques de protection: les industriels du jeu vidéo jouent-ils le jeu?", *RLDI*, n°61, juin 2010, pp.57-63.

⁶⁶ Risque souligné par le Conseil de la concurrence dans sa décision du 17 décembre 2008, confirmée par la Cour d'appel de Paris du 4 février 2009, qui s'appuyait sur l'exclusivité d'un an de SFR pour la distribution des terminaux de type Blackberry Storm. Le développement d'offres *Quadruple Play* pouvant en outre conduire à ajouter à de tels verrouillages commerciaux et techniques des consommateurs, un verrouillage des foyers dans leur ensemble qui se ferait au profit des opérateurs les plus puissants, en d'autres termes ceux pour lesquels les effets clubs sont les plus importants (Aut. Conc., avis n°10-A-13 du 14 juin 2010, *op. cit.* §181).

⁶⁷ Cons. Conc., *Rapport Annuel* 2007, p. 112.

⁶⁸ *Ibid.*

⁶⁹ Une présomption d'infraction suffit au prononcé d'une mesure conservatoire. Par exemple, dans le cas de l'accès à la boucle locale des concurrents de France Télécom lors du démarrage des offres haut-débit en matière d'accès à Internet, le Conseil a vairement précisé, dans ses décisions n° 00-MC-01 du 18 février 2000 et 04-D-18 du 13 mai 2005, qu'une restriction de concurrence intervenant au moment du lancement d'une innovation peut revêtir un caractère de gravité et d'immédiateté nécessitant des mesures d'urgence.

⁷⁰ A. Wachsmann, "Électricité – clause d'exclusivité et de résiliation : le Conseil de la Concurrence enjoint EDF de définir les conditions de résiliation de ses contrats", *Concurrences*, n° 3-2007, p. 99-101.

⁷¹ M. Chagny, "De l'assouplissement du régime des offres liées à l'avènement d'un droit du marché", *D.2009*, p. 2561 et s.

⁷² Même si la Cour d'appel de Paris dans un arrêt du 9 juin 2004 a précisé que le standard de la preuve est dans ce cadre moins élevé que pour une décision sur le fond, l'autorité doit se baser sur une forte présomption d'infraction : CA Paris, 9 juin 2004, *Free*.

de leur champ de compétences plus restreint⁸⁷. Cependant, cette distinction canonique doit être mise en perspective par rapport à la pratique de l'AdIC. Elle n'est guère tenue à se cantonner à une stricte approche *ex post*. D'une part, les mesures conservatoires ne visent pas à sanctionner une pratique anticoncurrentielle mais à prévenir un risque pour la concurrence. D'autre part, une procédure d'engagements influe sur les comportements futurs des acteurs du marché et/ou sur la structure de celui-ci. En outre, le droit de la concurrence ne comporte pas seulement un aspect coercitif, il vise aussi à promouvoir la concurrence.

41. Au niveau français, il apparaît que, dans le domaine considéré, la ligne de partage résulte principalement des circonstances, l'AdIC intervenant dès lors qu'un segment de marché donné ne fait pas l'objet d'une régulation spécifique ou que le régulateur ne dispose pas des compétences juridiques idoines⁸⁸. Il en a été ainsi par exemple en matière de droits audiovisuels⁸⁹. La suspension de la procédure d'attribution à Canal Plus de l'intégralité des droits de diffusion du football français par le Conseil de la concurrence dans sa décision n° 03-MC-01 du 23 janvier 2003 correspond à une telle logique. Il s'agissait – avant même que la décision d'attribution ne produise ses effets – de prévenir un risque sur la dynamique future des marchés considérés. Dans la mesure où le régulateur sectoriel – en l'occurrence le CSA – ne disposait pas des compétences juridiques pour intervenir lui-même, le Conseil l'avait sollicité pour avis le 17 décembre 2002 pour établir un *scénario* prospectif d'évolution du marché. Dans le cas d'espèce, le risque résidait en une possible éviction, à long terme, des concurrents de l'opérateur dominant en les écartant de l'accès à des droits déterminants pour l'attractivité de leurs offres. Cependant, si les avis des ARS occupent une large place dans les analyses de l'AdIC, il n'en demeure pas moins qu'elle n'est jamais tenue par ces derniers comme a pu le confirmer la Cour d'appel de Paris dans son arrêt du 29 juin 2004. La Cour a ici précisé que *“l'existence d'un scénario prospectif d'évolution négative du marché fut-il présenté par le régulateur sectoriel ne suffit pas à justifier l'intervention ex ante”*. Non seulement, la politique de concurrence dépasse le périmètre des préoccupations sectorielles mais l'AdIC, en matière de mesures conservatoires, doit se baser sur une forte présomption d'infraction au droit de la concurrence.

42. Il apparaît donc que la réponse apportée aux risques de forclusion et d'éviction anticoncurrentielle liées à la mise en œuvre de clauses d'exclusivité dans les marchés émergents pose la question de la définition du niveau le plus pertinent de contrôle et, de façon plus générale, celle de l'articulation entre les interventions du législateur, du régulateur sectoriel

et de l'autorité de la concurrence. Il convient, à ce propos, de relever que l'articulation entre AC et ARS revêt des formes diverses selon les contextes nationaux. Par exemple, dans le cas du Royaume-Uni, les affaires d'exclusivité relatives tant au secteur de la téléphonie mobile qu'à celui des contenus audiovisuels, sont sous la responsabilité partagée du régulateur sectoriel (OfCom) et de l'autorité de concurrence (*Office of Fair Trading*). Cependant, il apparaît que le premier cité joue un rôle primordial pour les affaires de concurrence affectant son domaine de compétence⁹⁰. Seconde spécificité, l'OfCom a vu ses compétences étendues du fait du processus de convergence numérique vers les droits télévisuels⁹¹. Une de ses décisions de mars 2010 est d'autant plus intéressante pour notre propos qu'elle porte sur le risque de cloisonnement vertical des marchés par le biais de clauses d'exclusivité relatives à des contenus audiovisuels *“premium”* (championnat de football de *Premier League*, *blockbusters hollywoodiens*). Pour maintenir une concurrence effective sur le secteur et favoriser l'émergence de nouvelles offres, l'OfCom a imposé la mise à disposition desdits contenus aux concurrents de BSkyB à un tarif de gros devant permettre à la fois à BSkyB de disposer de retours suffisants pour ne pas dégrader de façon excessive ses incitations à l'investissement et à un concurrent *efficace* d'être en mesure de le concurrencer sur les prix de détail. Si une telle régulation des tarifs ne saurait être imposée par l'AdIC dans le cas français, il convient cependant de relever que celle-ci peut, lorsqu'une entreprise propose des engagements relatifs à des prix, en donner néanmoins acte, faute de pouvoir formellement les accepter⁹².

III. Conclusion

43. Il ressort de l'analyse du traitement des clauses d'exclusivité dans les marchés émergents que l'appréciation des clauses par les autorités de la concurrence va dépendre étroitement des anticipations formées par ces dernières quant à la dynamique de concurrence potentielle sur le marché considéré. Alors que la théorie économique préconise une évaluation au cas par cas de ces pratiques – pour pouvoir faire une balance entre effets anticoncurrentiels et gains d'efficacité –, les autorités sont souvent conduites à intervenir *ex ante* pour prévenir un éventuel dommage irréversible à l'économie. L'asymétrie d'information en défaveur de l'autorité peut conduire à des décisions sous-optimales. Le recours à des procédures d'engagements peut alors paraître comme susceptible de répondre à la fois aux difficultés liées aux délais de traitement des affaires et à un tel déficit informationnel pour obtenir de la part des entreprises des mesures correctives de nature à prévenir ou à faire cesser le dommage à l'économie.

⁸⁷ A. Perrot, “Les frontières entre régulation sectorielle et politique de la concurrence”, *Revue française d'économie*, 16(4), 81-112.

⁸⁸ Rappelons que pour le secteur des télécommunications, la régulation *ex ante* relève du régime de l'exception. Une régulation spécifique ne se justifie que dans le cas de situation de marché ne permettant pas le développement d'une concurrence effective. Conformément aux recommandations de la Commission européenne du 17 décembre 2007, la régulation sectorielle ne se justifie que si trois conditions cumulatives sont réunies, à savoir l'existence de barrières à l'entrée et d'entraves au développement de la concurrence, l'absence de dynamisme de la concurrence sur le marché considéré et l'insuffisance du droit de la concurrence pour y remédier. Aut. Conc., avis n°10-A-12 du 9 juin 2010 relatif à une demande d'avis de l'ARCEP portant sur l'analyse des marchés de gros de la terminaison d'appel SMS sur les réseaux mobiles.

⁸⁹ P. Choné, “L'articulation des politiques de concurrence et de régulation sectorielle”, *op. cit.*

⁹⁰ I. Sher, “The UK Office of Communications Imposes Price Control in order to Open up the Wholesale Pay TV Market”, *e-Competition*, n° 31454, mars 2010.

⁹¹ P.-A. Buigues, “Competition Policy versus Sector-Specific Regulation in Network Industries – The EU Experience”, *UNCTAD's 7th session of the Intergovernmental Group of Experts on Competition Law and Policy*, Genève, 2006.

⁹² J.-P. Gunther, “Engagements devant le Conseil de la concurrence : un commentaire du communiqué de procédures du Conseil de la concurrence du 3 avril 2008”, *Concurrences*, n° 2-2008. Voir à titre d'exemple Cons. Conc., déc. n° 07-D-31, du 9 octobre 2007 relative à des pratiques mises en œuvre par la société Automobiles Citroën.

45. Il se dégage de l'examen de la pratique décisionnelle des autorités de la concurrence que la durée des clauses d'exclusivité est communément définie à partir d'une évaluation casuistique des investissements réalisés, des risques encourus et des espérances de ressources additionnelles correspondantes aux biens ou services faisant l'objet du contrat. À titre d'exemple, en matière de droits télévisuels, la pratique tend à des exclusivités d'une durée de trois ou

46. Ainsi, le traitement des clauses d'exclusivité sur les marchés émergents témoigne de la difficulté à laquelle doivent faire face les autorités de la concurrence pour garantir la préservation d'une structure de concurrence effective. Si la dynamique sectorielle risque de se traduire par un cloisonnement vertical du marché, il n'en demeure pas moins qu'un traitement trop restrictif des clauses d'exclusivité serait inopportun. Celui-ci risquerait de se traduire par de moindres incitations à l'investissement et à l'innovation et à un ralentissement du progrès technologique. Face aux risques symétriques constitués par le développement d'un modèle de silos difficilement contestable et un sacrifice de l'efficacité dynamique sur l'autel de l'efficacité allocative, il est nécessaire pour les autorités de la concurrence de concilier des approches fondées sur l'évaluation des effets économiques des pratiques avec des procédures permettant des solutions plus rapides et plus flexibles. L'exclusivité n'est pas rejetée en elle-même mais suppose d'avoir une durée strictement proportionnée aux pratiques du secteur, eu égard notamment aux investissements engagés et au cycle de vie des produits. Ce faisant, les critères mis en œuvre dans le cadre des procédures d'engagements doivent donner, malgré l'absence de décision sur le fond, des règles permettant aux entreprises de pouvoir évaluer *ex ante* l'appréciation de leurs clauses contractuelles par le droit de la concurrence.⁹⁹ ■

99 Par exemple, dans le cas de l'*iPhone* une exclusivité de trois mois pour les nouveaux modèles peut être acceptée, à l'inverse des trois années (au maximum un cinqui) sur lesquelles s'étaient initialement entendus Apple et Orange. Voir en ce sens L. Nico las-Vuillierme, «La Cour de cassation casse, un mois apr ès l'acceptation des engagements l'arrêt de la Cour d'appel de Paris à l'égard au mesur es conservatoires pour défaut de base légale», *Concurrences*, chronique Ententes, n° 2-2010, p. 65-66.

Concurrences est une revue trimestrielle couvrant l'ensemble des questions de droits communautaire et interne de la concurrence. Les analyses de fond sont effectuées sous forme d'articles doctrinaux, de notes de synthèse ou de tableaux jurisprudentiels. L'actualité jurisprudentielle et législative est couverte par dix chroniques thématiques.

Concurrences

Editorial

Elie Cohen, Laurent Cohen-Tanugi,
Claus-Dieter Ehlermann, Ian Forrester,
Thierry Fossier, Eleanor Fox, Laurence Idot,
Frédéric Jenny, Jean-Pierre Jouyet, Hubert Legal,
Claude Lucas de Leyssac, Mario Monti,
Christine Varney, Bo Vesterdorf, Louis Vogel,
Denis Waelbroeck...

Interview

Sir Christopher Bellamy, Dr. Ulf Böge,
Nadia Calvino, Thierry Dahan, John Fingleton,
Frédéric Jenny, William Kovacic, Neelie Kroes,
Christine Lagarde, Mario Monti, Viviane Reding,
Robert Saint-Esteben, Sheridan Scott,
Christine Varney...

Tendances

Jacques Barrot, Jean-François Bellis, Murielle
Chagny, Claire Chambolle, Luc Chatel,
John Connor, Dominique de Gramont,
Damien Gérardin, Christophe Lemaire,
Ioannis Lianos, Pierre Moscovici, Jorge Padilla,
Emil Paulis, Joëlle Simon, Richard Whish...

Doctrines

Guy Canivet, Emmanuel Combe, Thierry Dahan,
Luc Gyselen, Daniel Fasquelle, Barry Hawk,
Laurence Idot, Frédéric Jenny, Bruno Lasserre,
Anne Perrot, Nicolas Petit, Catherine Prieto,
Patrick Rey, Didier Theophile, Joseph Vogel...

Pratiques

Tableaux jurisprudentiels : Bilan de la pratique
des engagements, Droit pénal et concurrence,
Legal privilege, *Cartel Profiles in the EU*...

Horizons

Allemagne, Belgique, Canada, Chine, Hong-Kong,
India, Japon, Luxembourg, Suisse, Sweden, USA...



Droit et économie

Emmanuel COMBE, Philippe CHONÉ,
Laurent FLOCHET, Penelope PAPANDROPOULOS,
Etienne PFISTER, Francisco ROSATI, David SPECTOR...

Chroniques

ENTENTES

Michel DEBROUX
Laurence NICOLAS-VULLIERME
Cyril SARRAZIN

PRATIQUES UNILATÉRALES

Frédéric MARTY
Anne-Lise SIBONY
Anne WACHSMANN

PRATIQUES RESTRICTIVES ET CONCURRENCE DÉLOYALE

Muriel CHAGNY
Mireille DANY
Marie-Claude MITCHELL
Jacqueline RIFFAULT-SILK

DISTRIBUTION

Nicolas ERESEO
Dominique FERRÉ
Didier FERRIÉ

CONCENTRATIONS

Olivier BILLIARD, Jacques GUNTHER, David HULL,
Stanislas MARTIN, Igor SIMIC, David TAYAR,
Didier THÉOPHILE

AIDES D'ÉTAT

Jean-Yves CHÉROT
Jacques DERENNE
Christophe GIOLITO

PROCÉDURES

Pascal CARDONNEL
Christophe LEMAIRE
Agnès MAÏTREPIERRE
Chantal MOMÈGE

RÉGULATIONS

Joëlle ADDA
Emmanuel GUILLAUME
Jean-Paul TRAN THIET

SECTEUR PUBLIC

Bertrand du MARAIS
Stéphane RODRIGUES
Jean-Philippe KOVAR

POLITIQUE INTERNATIONALE

Frédérique DAUDRET-JOHN
François SOUTY
Stéphanie YON

Revue des revues

Christelle ADJÉMIAN
Umberto BERKANI
Alain RONZANO

Bibliographie

Centre de Recherches sur l'Union Européenne
(Université Paris I – Panthéon-Sorbonne)

Revue Concurrences | Review Concurrences

| | HT Without tax | TTC Tax included (France only) |
|--|-------------------|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Abonnement annuel - 4 n° (version papier) <i>1 year subscription (4 issues) (print version)</i> | 445 € | 454,35 € |
| <input type="checkbox"/> Abonnement annuel - 4 n° (version électronique + accès libre aux e-archives) <i>1 year subscription (4 issues) (electronic version + free access to e-archives)</i> | 395 € | 472,42 € |
| <input type="checkbox"/> Abonnement annuel - 4 n° (versions papier & électronique accès libre aux e-archives) <i>1 year subscription (4 issues) (print & electronic versions + free access to e-archives)</i> | 645 € | 771,42 € |
| <input type="checkbox"/> 1 numéro (version papier) <i>1 issue (print version)</i> | 140 € | 142,94 € |

Bulletin électronique e-Competitions | e-bulletin e-Competitions

| | | |
|---|-------|---------|
| <input type="checkbox"/> Abonnement annuel + accès libre aux e-archives <i>1 year subscription + free access to e-archives</i> | 575 € | 687,7 € |
|---|-------|---------|

Revue Concurrences + bulletin e-Competitions | Review Concurrences + e-bulletin e-Competitions

| | | |
|---|-------|-----------|
| <input type="checkbox"/> Abonnement annuel revue (version électronique) + e-bulletin <i>1 year subscription to the review (online version) and to the e-bulletin</i> | 745 € | 891,02 € |
| <input type="checkbox"/> Abonnement annuel revue (versions papier & électronique) + e-bulletin <i>1 year subscription to the review (print & electronic versions) + e-bulletin</i> | 845 € | 1010,62 € |

Renseignements | Subscriber details

Nom-Prénom | Name-First name : e-mail :
 Institution | Institution :
 Rue | Street : Ville | City :
 Code postal | Zip Code : Pays | Country :
 N° TVA intracommunautaire/ VAT number (EU) :

Formulaire à retourner à | Send your order to

Institut de droit de la concurrence

21 rue de l'Essonne - 45 390 Orville - France | contact: webmaster@concurrences.com
 Fax : + 33 (0)1 42 77 93 71

Conditions générales (extrait) | Subscription information

Les commandes sont fermes. L'envoi de la revue ou des articles de *Concurrences* et l'accès électronique aux bulletins ou articles de *e-Competitions* ont lieu dès réception du paiement complet. Tarifs pour licences monopostes; nous consulter pour les tarifs multipostes. Consultez les conditions d'utilisation du site sur www.concurrences.com ("Notice légale").

Orders are firm and payments are not refundable. Reception of Concurrences and on-line access to e-Competitions and/or Concurrences require full prepayment. Tarifs for 1 user only. Consult us for multi-users licence. For "Terms of use", see www.concurrences.com.

Frais d'expédition Concurrences hors France : 30 € | 30 € extra charge for sending hard copies outside France